



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-manager-logiciels-dimagerie-medicale-f-h-7>

Sales Manager – Logiciels d’imagerie médicale F/H

Description

Votre mission – Ce pour quoi l’on peut compter sur vous

- **Développement commercial** : Identification de nouvelles opportunités de marché et acquisition de nouveaux clients dans les domaines de la radiologie, des hôpitaux, des cliniques et des établissements médicaux.
- **Gestion de la relation client** : Création et entretien de relations clients durables afin de favoriser la croissance de l’entreprise.
- **Vente et présentation** : Présentation et démonstration de solutions logicielles innovantes adaptées aux besoins spécifiques des clients.
- **Analyse de marché** : Suivi des tendances du secteur, des activités concurrentielles et des évolutions technologiques afin d’identifier de nouvelles opportunités commerciales.
- **Collaboration interne** : Coordination étroite avec les équipes techniques et marketing pour concevoir des solutions orientées client.
- **Négociation et conclusion des contrats** : Gestion complète du cycle de vente, de la prise de contact initiale à la signature des contrats.
- **Participation à des salons professionnels et congrès (à l’international)**.

Qualifications

Votre profil – Ce que vous apportez à l’équipe

- Diplôme en **informatique, ingénierie biomédicale, développement logiciel** ou dans un domaine connexe.
- Expérience significative en **vente B2B**, idéalement dans les secteurs de la **santé, des technologies médicales et des logiciels informatiques**.
- Expérience confirmée dans la **vente de solutions SaaS ou de logiciels d’entreprise**, idéalement avec des connaissances en **technologies RIS/PACS**.
- **Allemand courant et anglais fluide**, le français est un atout.
- Excellentes compétences en **acquisition client et négociation**, avec une approche orientée résultats.
- **Esprit d’initiative**, autonomie et capacité à proposer des solutions dans un environnement en pleine croissance.
- Aptitude à évoluer dans un cadre **dynamique et peu structuré**, avec un fort esprit d’innovation.

Notre offre – Pourquoi c’est le bon choix pour votre carrière

- Un poste avec une **grande autonomie** au sein d’une entreprise innovante et en pleine expansion.
- Une **dynamique internationale**, avec une équipe engagée et motivée.
- **Conditions de travail flexibles**, avec la possibilité d’être dans une autre

Organisme employeur
EUREO HOLDING

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
France

Date de publication
28 octobre 2025 à 16:04

Valide jusqu’au
27.11.2025

ville en Allemagne, la filiale se situant dans le triangle
Wuppertal/Essen/Dortmund

- **Package de rémunération attractif** : salaire fixe + primes sur performance, ainsi qu'une voiture de fonction avec usage privé.
- Des **perspectives d'évolution professionnelle** et des opportunités à long terme dans un secteur d'avenir.